

CARLOS CORDEIRO

EMPREENDEDOR DIGITAL

Primeiras Vendas: O Guia para Afiliados

PRIMEIRASVENDAS.COM

PRIMEIRAS VENDAS

UM GUIA PASSO A PASSO PARA VENDER PELA INTERNET



O que você irá aprender?

Estratégias práticas, fáceis e rápidas de serem implementadas para gerar as primeiras vendas na internet.



Um pouco sobre mim

Vivo exclusivamente da internet, e minha missão é ajudar outras pessoas a alcançar liberdade financeira, geográfica e de tempo.

"Este ebook foi criado para ser um mapa que irá guiar os afiliados em direção às suas primeiras vendas."

CARLOS CORDEIRO - EMPREENDEDOR DIGITAL

SUMÁRIO

Introdução.....	4
Atraindo audiência (de forma rápida, simples e sem gastar nada).....	5
Criando anúncios magnéticos (e gratuitos).....	9
Onde divulgar esses anúncios de forma gratuita.....	11
Aumentando ainda mais a audiência.....	12
Alinhando as estratégias.....	13
Gerando resultados.....	14
O próximo nível do jogo.....	16
Acelerando o seu aprendizado (e os seus resultados).....	17

INTRODUÇÃO

Este é um guia passo a passo, que ensina uma forma efetiva e rápida a realizar as primeiras vendas como afiliado na internet.

Isso para você sentir como é bom fazer as primeiras vendas. Assim você terá gás e motivação para continuar trabalhando pela internet.

É um método que funciona para mim e também funciona para qualquer um que o **aplique**.

O método já foi testado e validado, gerando resultados para aqueles que o colocaram em prática.

Por isso, se você o aplicar, também terá resultados fazendo as suas primeiras vendas como afiliado.

ATRAINDO AUDIÊNCIA

DE FORMA RÁPIDA, SIMPLES E SEM GASTAR NADA

A regra básica para fazer vendas pela internet é mostrar uma oferta para as pessoas interessadas.

Você pode fazer isso de forma rápida e simples através de anúncios pagos. Mas isso não seria "atrair" a audiência, e sim levar a audiência até a oferta.

E muito menos seria "sem gastar nada".

O que eu vou te ensinar é muito simples e eficaz. E você pode começar a implementar hoje mesmo.

Praticamente todas as pessoas estão conectadas ao Facebook. Então, essa estratégia será utilizada por lá. Mais precisamente no seu perfil.

Caso não queira usar o seu perfil para promover produtos digitais, sugiro que crie um novo perfil específico para isso.

Existem maneiras de promover produtos de forma anônima, sem aparecer. Mas essa estratégia em especial precisa ser utilizada no perfil pessoal do Facebook.

Não posso deixar de revelá-la, pois ela é muito poderosa. E recomendo fortemente que a aplique para ter resultados rápidos.

Primeiro Passo:

Defina a audiência que você quer atrair. Isso vai depender do produto que você irá promover.

Por exemplo: se você quer trabalhar no nicho de "ganhar dinheiro online", a audiência que você quer atrair são pessoas que têm esse interesse, mas ainda não têm os resultados esperados.

Se o seu nicho é de emagrecimento, a sua audiência deverá ser de pessoas que estão tentando emagrecer, porém estão com dificuldades.

Segundo Passo:

Vá até a audiência que quer atrair e comece o relacionamento com ela.

Isso é muito simples.

Se a sua audiência for a de "ganhar dinheiro online", entre nos grupos do Facebook tais como "Afiliados Iniciantes", "Trabalhar em Casa pela Internet", "[Renda Passiva com Negócios Online](#)".

Esses são apenas alguns exemplos. Você também pode entrar em grupos de cursos que tenha feito, se for o caso.

Não deixe de pesquisar os grupos em que a sua audiência possa estar. Existem, literalmente, **milhares** de grupos no Facebook. Então não deixe de pesquisar onde a sua audiência está, pois certamente ela se encontra em algum grupo.

Uma vez que você esteja nos grupos em que a audiência que você procura está, clique na opção "membros". Geralmente essa opção está no canto superior esquerdo da página principal do grupo.

Se aparecer para você a opção "Membros com coisas em comum", ótimo! Simplesmente adicione essas pessoas aos seus amigos no Facebook.

Caso esse grupo não tenha membros com coisas em comum com você (preferencialmente amigos comuns), pesquise por outro grupo que tenha.

Caso não encontre, vá adicionando membros sem nada em comum mesmo. Porém, nesse caso, tenha mais cautela. Ou seja, adicione menos pessoas por dia.

Cuidado! Evite fazer ações repetitivas e fora do seu padrão, para evitar bloqueios do Facebook.

Se você possui poucos amigos no Facebook (cerca de 300, por exemplo), comece adicionando poucos por dia. Uns 10 está de bom tamanho. E vá aumentando aos poucos.

Não há uma regra específica aqui para evitar bloqueios temporários. As suas ações precisam ser o mais próximo possível de ações naturais.

Você pode adicionar 50 pessoas por dia. Ao final de 10 dias apenas, terá atraído 500 pessoas para a sua audiência!

Não existe forma mais rápida e simples de fazer isso sem gastar nada.

O limite para amigos no Facebook é de 5.000 pessoas. E isso é uma baita audiência! Mais do que o suficiente para fazer as primeiras vendas.

Mas a estratégia não para por aí. Na verdade, esse é só o começo.

Para aumentar ainda mais a sua audiência, você pode converter o seu perfil pessoal do Facebook em uma Fanpage. Assim você terá um perfil pessoal **E** uma Fanpage, já com um bom número de seguidores.

Para saber como fazer isso, basta [clique aqui](#). Ou se preferir pode consultar algum tutorial na internet.

As vantagens de se ter uma Fanpage são muitas. A primeira delas é que, diferentemente do perfil pessoal, as Fanpages não têm limite de crescimento.

Além disso, nelas você pode criar eventos, usar ferramentas de automação como chatbots, criar anúncios, etc.

Terceiro Passo:

Cultive a sua audiência. Isso se faz através de conteúdos relevantes. Portanto, faça postagens periódicas compartilhando conteúdo de qualidade.

Não necessariamente você precisa produzir todo o conteúdo que irá compartilhar.

Você pode fazer uma espécie de curadoria, isto é, selecionar conteúdos de qualidade e compartilhar aquilo que considera melhor com a sua audiência.

Entre um conteúdo e outro que compartilhar, você poderá fazer a divulgação de algum produto que esteja promovendo. Desta forma as vendas ocorrem de forma natural.

Sei que para algumas pessoas essa não é uma tarefa fácil, por isso criei um [curso](#) ensinando como compartilhar conteúdo de valor para a sua audiência.

Além disso, ensino várias outras técnicas e estratégias nesse curso, todas focadas em fazer vendas como afiliado da forma mais efetiva possível.

CRIANDO ANÚNCIOS MAGNÉTICOS

(E GRATUITOS)

Existe uma fórmula para criar anúncios que despertem a atenção das pessoas. E é essa fórmula que irei ensinar. Obviamente, você pode utilizar esses anúncios em campanhas pagas se quiser.

Porém, o meu comprometimento aqui é te ensinar a montar um negócio do zero, com o mínimo investimento possível. Apenas com a sua dedicação e trabalho.

Então vou ensinar como divulgar esses anúncios sem precisar pagar por isso.

Exemplo de anúncio magnético:

"**Finalmente**, uma fórmula para criar Headlines matadoras em 2 minutos, sem precisar saber nada de Copy. **Garantido!**"

Elementos de um anúncio magnético:

Quando: **Finalmente**

Promessa: uma fórmula para criar Headlines matadoras em 2 minutos

Quebra de objeção: sem precisar saber nada de Copy / **Garantido**

Perceba que com essa estrutura (Quando/Promessa/Quebra de Objeção) você pode criar uma variedade imensa de anúncios.

Veja outro exemplo:

"Somente HOJE, bônus exclusivos para quem se inscrever no curso **Primeiras Vendas**. Mais de 1.000 alunos já fazem parte!"

Note que no "Quando" está sendo usado o gatilho da escassez, que estimula a urgência na tomada de decisão.

A "Quebra de Objeção", nesse caso, consiste na prova social dos 1.000 alunos que fazem parte do curso. Se um curso tem tantos alunos assim, as chances de que ele seja bom são grandes.

Portanto, a partir dessa estrutura, você pode ir refinando os seus anúncios e os tornando mais atrativos com o uso de gatilhos mentais.

Além dos gatilhos da "**escassez**" e da "**prova social**" já mencionados, existem outros gatilhos mentais poderosos.

Seguem alguns exemplos:

Gatilho da Razão: Você precisa deixar claro por que o produto que está promovendo soluciona o problema do seu cliente em potencial. Motivos sólidos são uma ótima quebra de objeção.

Gatilho da Autoridade: O produto que você está promovendo deve ser criado por uma referência no assunto, ou então endossado por pessoas que são referências. Outra forma de conferir autoridade é mostrando resultados.

Gatilho da Segurança: As pessoas são, em geral, avessas a riscos. Portanto, minimizá-los aumenta as suas chances de venda. Deixar claro as garantias que o cliente terá é uma ótima forma de lidar com isso.

Dica extra: Muitas pessoas têm medo de fazer compras pela internet.

A maior parte delas não conhece as principais plataformas de afiliados como Hotmart, Eduzz e Monetizze. Portanto, uma medida eficaz que aumenta as conversões (com base no gatilho da segurança) é deixar claro que o processo de compra ocorrerá em uma plataforma segura.

Criar um vídeo curto explicando o passo a passo de como a compra será processada e como a entrega do produto será feita aumenta e muito as vendas.

Onde divulgar esses anúncios de forma gratuita?

Agora que você já sabe a estrutura de COMO criar anúncios magnéticos, é hora de saber ONDE divulgá-los.

Como já vimos, quase todas as pessoas estão conectadas ao Facebook. Então é lá que iremos encontrá-las. Mas de um jeito efetivo, diferente do que a maior parte dos afiliados iniciantes faz.

Nos grupos de renda extra, trabalhar em casa pela internet e outros do tipo, **NÃO** é o lugar ideal para você fazer os seus anúncios.

Se o seu nicho é de "ganhar dinheiro na internet", você já deve ter percebido que nesses grupos têm mais pessoas interessadas em *divulgar* oportunidades do que pessoas interessadas nas oportunidades em si.

Portanto, não recomendo que faça anúncios nesses grupos, a menos que já tenha resultados para mostrar. Nesse caso eles funcionam.

Se você ainda está em busca das primeiras vendas, comece a pensar fora da caixa.

Vivemos num país de mais de 200 milhões de pessoas, e a imensa maioria não tem a mínima ideia de como vender infoprodutos.

Perante essas pessoas que não sabem NADA do assunto, você que sabe um pouco já possui alguma autoridade relativa. Então foque em encontrar essas pessoas e divulgar a oportunidade que está promovendo.

Vou seguir no exemplo do nicho de ganhar dinheiro pela internet. Mas a mesma lógica se aplica aos demais nichos.

Vá na parte de pesquisa de grupos do Facebook. Lá, digite termos como: "Oportunidades" "[Cidade*]" - * Coloque o nome de uma cidade qualquer. [Aqui](#) tem uma lista com 300 cidades com mais de 100 mil habitantes.

Além de "Oportunidades", você pode pesquisar por grupos de "Negócios" também.

Combinando esses termos – e outros que a sua criatividade permitir – com o nome de cidades, você encontrará grupos locais, de pessoas em busca de oportunidades.

É a sua chance de apresentar a sua oferta para pessoas que não têm conhecimento de como funciona o nicho de ganhar dinheiro na internet.

Existem milhares desses grupos, com milhares de pessoas dentro. E onde há pessoas, há clientes em potencial. Se você usar esses grupos corretamente, estará diante de uma verdadeira mina de ouro.

É importante que você leia as regras do grupo e não saia fazendo spam. Além de chato, isso não funciona.

Aumentando ainda mais a sua audiência

Os grupos do Facebook concentram muitas pessoas, certo? Então por que não criar o seu próprio grupo?

No seu grupo, você é a autoridade máxima. Você pode deixar que as pessoas vão postando conteúdos e nutrindo o grupo, assim ele vai crescendo naturalmente.

Com o tempo você terá um grupo grande.

Sendo administrador de um grupo, você poderá deixar publicações fixadas, aumentando as visualizações do que você está promovendo.

Você pode deixar um anúncio na capa do grupo. Pode inclusive cobrar para deixar o anúncio de uma empresa na capa do seu grupo.

Imagine que você tenha um grupo com 100 mil participantes. Agora, imagine se você fizer uma live nesse grupo o alcance que terá.

Sei que a maior parte das pessoas não considera isso. Primeiro, por que não acreditam que podem ter um grupo com 100 mil pessoas. Segundo, por que não se imaginam fazendo uma live para tanta gente.

Se você não começar um grupo, com certeza jamais terá 100 mil participantes. Então, quanto a isso, basta começar. Toda colheita começa pelo plantio.

Em relação a gravar vídeos ao vivo, bom, essa é uma ótima forma de fazer vendas. Mas talvez não seja o seu perfil fazer isso. Sem problemas. Você pode aproveitar a grande audiência de outras formas.

O fato é que criando grupos você consegue uma audiência gratuita muito grande.

Alinhando as estratégias

Até aqui você já aprendeu a:

- 1) Atrair uma grande audiência para o seu perfil;
- 2) Aumentar ainda mais essa audiência levando ela para uma Fanpage;
- 3) Criar chamadas atrativas para a sua oferta;
- 4) Alcançar clientes em potencial em grupos específicos no Facebook;
- 5) Ter uma audiência massiva com grupos próprios.

Agora, é importante que saiba que essas estratégias se complementam. O seu perfil no Facebook é o seu cartão de visita, ou a sua carta de apresentação.

Muitas pessoas fazem divulgações em grupos mas não têm resultados. Em grande parte isso se deve ao tipo de conteúdo que postam no perfil pessoal.

Se você vai comprar algo de alguém, a primeira coisa que faz é procurar saber um pouco sobre essa pessoa. Você procura saber se ela é confiável e se o que ela está oferecendo é bom mesmo.

Quando alguém vai comprar algo de você, acontece a mesma coisa. Então é preciso que o seu perfil passe credibilidade.

Se você divulga um produto em um grupo do Facebook, a maior parte das pessoas dá pelo menos uma espiada nos seu perfil antes de decidir comprar.

Portanto, se você não mantém um perfil coerente com o que está promovendo, toda a estratégia fica comprometida. Por isso comecei falando do uso do perfil do Facebook.

Já disse no começo, mas repito: se não quiser usar o seu perfil pessoal para negócios, crie outro somente para isso.

Mas lembre: se você não se sente à vontade com o que está promovendo, dificilmente irá convencer alguém a comprar de você.

Todo empreendedor de sucesso tem orgulho do seu negócio. Por isso é tão importante que você vincule a sua imagem ao seu negócio.

Gerando Resultados

Agora você já tem todos os elementos que precisa para fazer as primeiras vendas.

Você já saber atrair as pessoas e despertar o interesse através de chamadas atrativas.

De agora em diante, basta aplicar consistentemente essas estratégias combinadas. E ir aprimorando o processo aos poucos.

A estratégia de fazer crescer o seu perfil rapidamente com a audiência que quer alcançar, aliada a anúncios nos grupos específicos que mencionei, é infalível para fazer vendas.

Consistência é a palavra-chave. E focar, de início, num único produto de qualidade é essencial.

Acredite: muitos mais pessoas acompanham as suas postagens do que você imagina.

Por mais que nem todos os seus posts tenham muito engajamento, as pessoas estão vendo eles.

Já fiz muitas vendas para pessoas que nunca interagiram nas minhas postagens, nem um único "curtir" sequer.

O segredo foi fazer tudo o que falei, mantendo a consistência.

TODO processo de vendas passa pelas seguintes etapas: AIDA (Atenção - Interesse - Desejo - Ação).

Quando você faz uma postagem, desperta a **atenção** das pessoas, nem que seja por um breve segundo.

Quando você faz postagens consistentes sobre o mesmo assunto, ativa o **interesse**. Naturalmente as pessoas vão querer saber do que você está falando. Isso é automático.

As etapas seguintes: **desejo e ação** (compra) ocorrem quando a qualidade do produto que você está promovendo fica clara para as pessoas interessadas.

Quando você apresenta uma solução para um problema, quem tem esse problema está disposto a pagar pela solução. E aí as vendas acontecem.

O Próximo Nível do Jogo

Se o seu nicho for de ganhar dinheiro na internet, **o jogo vai mudar** quando tiver RESULTADOS para mostrar. Nem que seja uma única venda de comissão baixa.

Quando você faz uma venda, se destaca da imensa maioria de afiliados que ainda não conseguiu vender.

Você se torna um CASO DE SUCESSO, e as pessoas vão querer saber como você conseguiu fazer a(s) venda(s).

Aí é a oportunidade de você ajudá-las, gerando valor.

O segredo é dar algumas dicas realmente boas, que ajudem a pessoa. E depois apresentar uma solução completa, que é o curso que você esteja promovendo.

Perceba o ciclo: você faz uma venda, o que desperta o desejo das pessoas de saber como você fez isso. Você mostra o caminho, promovendo algum curso, e faz ainda mais vendas, tendo mais resultados para mostrar e despertando ainda mais desejo nas pessoas de saber como está conseguindo isso.

Ou seja: quanto mais você vender, mais você vai vender!

Mas para esse ciclo começar você tem que se dedicar. O começo é sempre mais difícil. Porém, aplicando o que foi ensinar no ebook certamente você vai fazer as suas primeiras vendas.

Agora, é partir para a ação. Sucesso!

Acelerando o seu Aprendizado (e os seus Resultados)

Quer ter resultados o mais rápido possível? Tá cansado de ficar "caçando" informação por aí sobre como fazer vendas pela internet?

O [curso Primeiras Vendas](#) foi criado justamente para ajudar os Afiliados Iniciantes a fazerem as primeiras vendas (como o próprio nome já diz).

Na verdade, ele é mais do que isso. O curso apresenta um método eficaz para fazer as primeiras vendas o mais rápido possível. Mas também ensina como criar um negócio sólido e lucrativo na internet.

É um curso completo. E o preço é super acessível. Faço questão disso, pois sei que muita gente no nosso país passa por dificuldades financeiras. E eu entrei nesse mercado para fazer realmente a diferença na vida das pessoas.

Antes de entrar para o Marketing Digital eu era funcionário público. Ganhava muito bem e tinha estabilidade. Mas abri mão disso porque eu realmente amo esse mercado, por tudo o que ele proporciona e pela possibilidade que ele oferece de as pessoas transformarem as suas vidas.

Eu tenho dois interesses: ganhar dinheiro e ajudar as pessoas a ganharem dinheiro. E os dois têm que estar sempre juntos.

Portanto, você tem o meu compromisso de te ajudar a acelerar os seus resultados.

Acesso o curso e comprove:

Primeiras
Vendas